

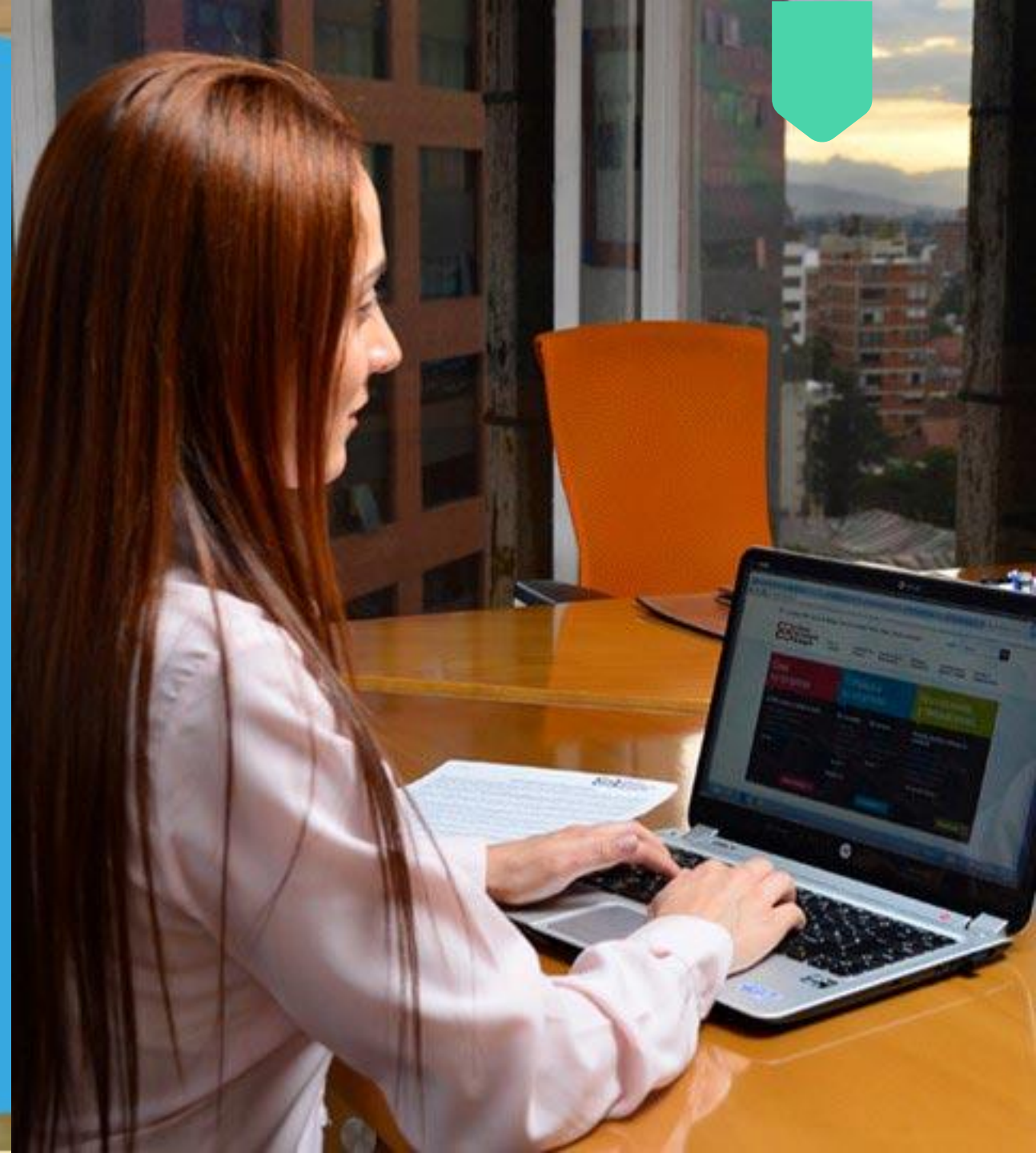
# Gestión Inteligente del Negocio

[ccb.org.co](http://ccb.org.co) | Síguenos en:



# Agenda

- ❖ ¿Qué es inteligencia de negocio? Importancia, características y cuándo aplicarla.
- ❖ Cómo implementar la inteligencia de negocios en tu empresa: definición de objetivos e identificación de necesidades, metodologías y herramientas, infraestructura y recursos.
- ❖ Análisis de los procesos de negocio, KPI's.
- ❖ Análisis de información: ¿Dónde están los datos? ¿Cómo conectarlos? ¿enlaces entre departamentos, qué interfaces hay que establecer?
- ❖ Software de Inteligencia de Negocios: de gestión, de reporte y de investigación .
- ❖ Integración de aplicaciones, cómo elegir y cuáles aplican a tu negocio (CRM, Oracle, SAP, Qlik view, Microsoft Power BI, Tableau).
- ❖ Requerimientos para implementar Inteligencia de Negocios: cultura corporativa analítica e infraestructura
- ❖ Visualización de datos y toma de decisiones
- ❖ Demostración





# Presentación

#SOYEMPRESARIO



# Presentación

Mi experiencia profesional se ha centrado en la consultoría y en el liderazgo de equipos mixtos de alto desempeño, para atender requerimientos de adopción de tecnología en objetivos críticos de negocio en multinacionales del sector industrial.

- Economista
- MBA + Énfasis en Transformación Digital
- Especialización Gerencia Proyectos
- Certificaciones

LSS

Design Thinking

Co-fundador de Xircular

Verbos – Entender, Explorar e Integrar

Palabras – Facilitación, Transformación e Innovación



<https://www.linkedin.com/in/diegofgomez>





# Que es la Inteligencia de Negocios y como Aplicarla

#SOYEMPRESARIO

## Que es la inteligencia de negocios



- *Lo que marca la diferencia entre una empresa exitosa y otra que no, es la correcta y oportuna toma de decisiones. Para poder llevar esto a cabo de la mejor manera es esencial contar con la información adecuada y en tiempo que soporte toda la gestión de las operaciones de la empresa de forma ágil y rápida.*
- *Es la combinación de tecnología, herramientas y procesos que me permiten transformar mis datos almacenados en información y esta información en conocimiento para apalancar la estrategia de la compañía.*

## Que es la inteligencia de negocios



- *En la práctica, sabes que tienes una inteligencia de negocios moderna cuando tienes una visión integral de los datos de tu organización y los utilizas para impulsar el cambio, eliminar las ineficiencias y adaptarte rápidamente a los cambios del mercado.*



## Que es la inteligencia de negocios



- *Mucho más que una "cosa" específica, la inteligencia de negocios es más bien un término general que cubre los procesos y métodos de recopilación, almacenamiento y análisis de datos de operaciones o actividades comerciales para optimizar el rendimiento.*
- *Todas estas cosas se unen para crear una visión integral de un negocio con la finalidad de ayudar a las personas a tomar mejores y más viables decisiones.*



## Importancia de la inteligencia de negocios

- *La inteligencia de negocios muestra datos actuales e históricos dentro de su contexto empresarial para que las empresas tomen mejores decisiones.*
- *Los analistas pueden aprovechar BI para proporcionar puntos de referencia de rendimiento y de la competencia para que la organización funcione de manera más fluida y eficiente.*



## Importancia de la inteligencia de negocios



- *Esta tecnología actúa como un factor clave y estratégico para la organización ya que provee a los tomadores de decisiones de información oportuna y confiable para responder a las situaciones que puedan presentarse en la empresa.*

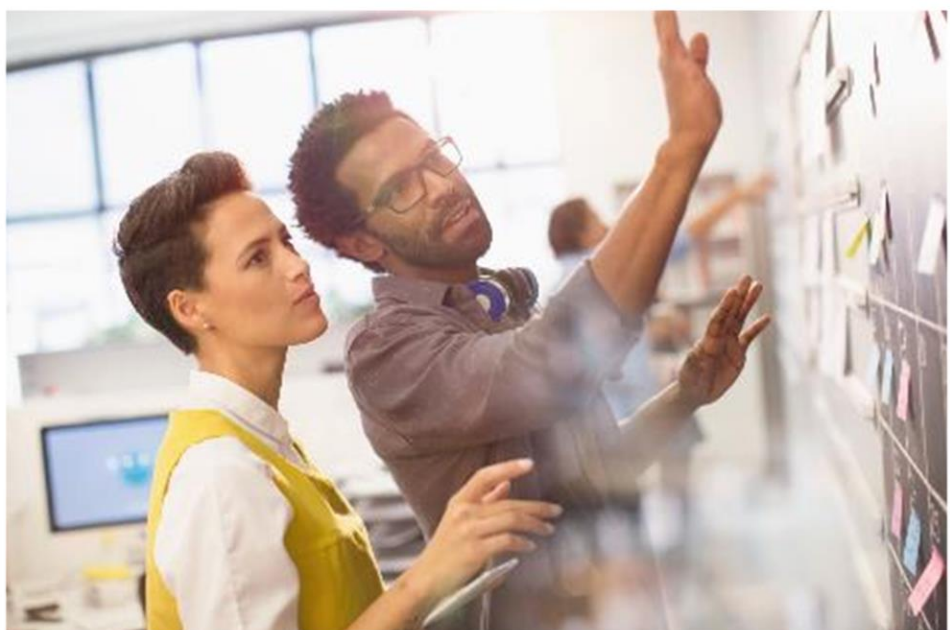
## Alcances de la inteligencia de negocios

- **Nivel operativo:** En este rubro es utilizado para la toma de decisiones diarias acerca de las transacciones que se realizan al llevar a cabo las operaciones de la empresa.
- **Nivel táctico:** Aporta información para los mandos medios en análisis y decisiones mensuales que son de utilidad para revisiones de seguimiento y toma de acciones.
- **Nivel estratégico:** A este nivel las decisiones son de mayor impacto en la compañía siendo utilizada la información por la alta dirección.





## Usos Frecuentes



- **Mercadotecnia:** En esta área el BI puede ser aprovechado para segmentación de mercados, análisis de tendencias y de clientes.
- **Ventas:** Análisis de clientes y su rentabilidad, análisis por producto, por segmento, proyecciones y pronósticos de ventas.
- **Finanzas:** Reportes detallados de gastos, costos e ingresos así como para razones financieras y análisis financiero de la empresa.
- **Logística:** Seguimiento de embarques y monitoreo de pedidos para saber la causa de su pérdida.
- **Producción:** Reporte de productividad de líneas de producción, rotación de inventarios, etc

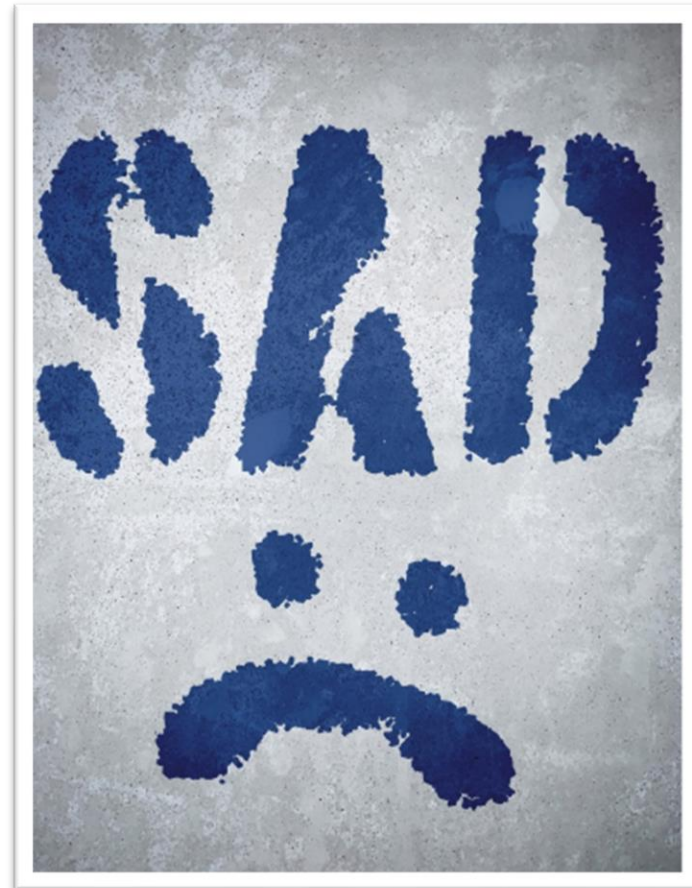
## Ventajas



- ✓ *Identificar maneras de aumentar las ganancias*
- ✓ *Analizar el comportamiento del cliente*
- ✓ *Comparar datos con los competidores*
- ✓ *Rastrear el rendimiento*
- ✓ *Optimizar operaciones*
- ✓ *Predecir el éxito*
- ✓ *Identificar las tendencias del mercado*
- ✓ *Descubrir inconvenientes o problemas*

## Desventajas

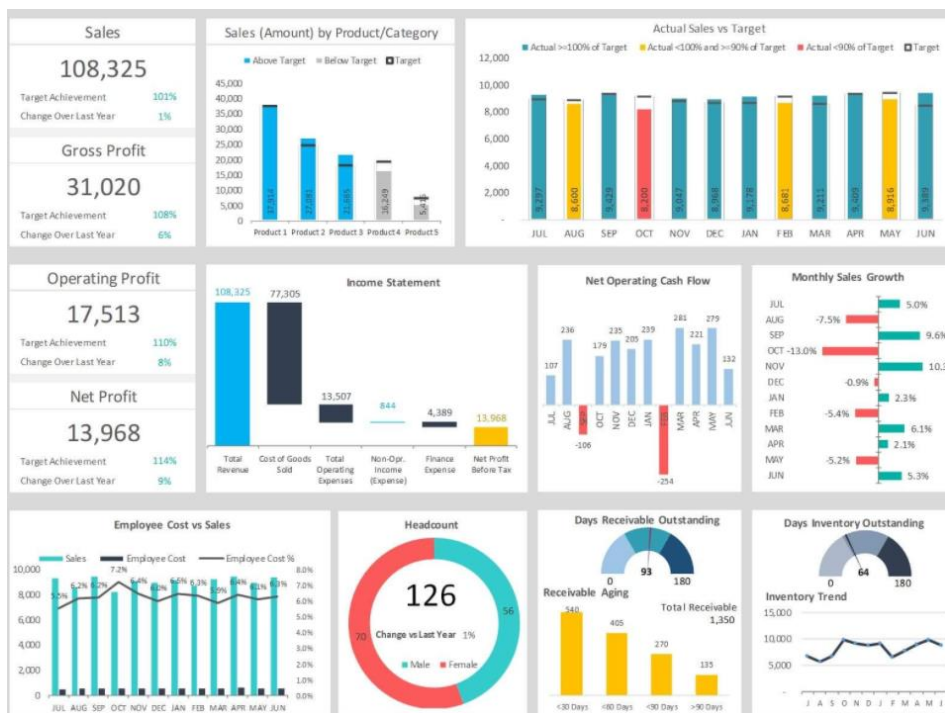
- *Costos*
- *Uso limitado*
- *Tiempo de implementación*
- *Complejidad*





# Conceptos

## Beneficios



1. **Incremento de la eficiencia:** Al contar con los datos de manera accesible, ágil y centralizada .
2. **Respuestas rápidas a situaciones de negocio:** Para poder tomar decisiones en el momento indicado sin perder tiempo en buscar y consolidar datos.
3. **Control de las áreas funcionales de la empresa:** En todas las áreas de tu empresa se genera información de valor, puedes aprovecharla de la mejor manera para conocer tendencias, proyectar datos, analizar escenarios.
4. **Mejora tu servicio al cliente:** Al contar con la información más importante y en tiempo real puedes ofrecer a tus clientes un servicio de mayor calidad.

## Futuro



- *Una mayor inversión en tecnología de Inteligencia artificial*
- *El aumento de las soluciones de Big data*
- *La creciente importancia de la gobernanza de datos*
- *La mejora de la interpretación de datos a través de la narración*
- *El desarrollo de la Inteligencia de negocios colaborativa*
- *La potenciación de la Inteligencia de negocios integrada*
- *La realización de los análisis directamente en la nube*



# Como Implementar la Inteligencia de Negocios

#SOYEMPRESARIO



# Como Implementar BI

## Etapas para la Implementación de un BI



*Un software de Inteligencia de Negocios es un sistema de procesos de negocio impulsados por la tecnología, que hacen posible gestionar una gran cantidad de información que las empresas generan y recopilan.*

# Como Implementar BI

## Etapas para la Implementación de un BI

### 1. *Aprovisionamiento de Datos.*

*Esta etapa trabaja en la recopilación de datos de diferentes fuentes, incluidos mensajes de correo electrónico, imágenes, tablas formateadas, informes y otras fuentes relevantes. El papel principal de Data Sourcing es recopilar los datos en forma digital; por lo tanto, las fuentes para recopilar datos son archivos de computadora, cámaras digitales, escáneres, etc..*



#SOYEMPRESARIO

# Como Implementar BI

## Etapas para la Implementación de un BI



### 2. Análisis de Datos.

*La siguiente etapa es organizar los datos recopilados de Data Sourcing y estimar los datos en función de las tendencias actuales y futuras. También conocida como minería de datos, esta etapa también predice la información que se necesitará en el futuro.*



## Etapas para la Implementación de un BI

### 3. Conocimiento de la Situación.

*Esta etapa del proceso de Inteligencia de Negocios ayuda a filtrar los datos relevantes y usarlos en relación con el entorno empresarial. Los usuarios compilan los datos observando atentamente las fuerzas del mercado o el gobierno. políticas, para que sea más fácil tomar decisiones. Se utilizan combinaciones de diferentes algoritmos para identificar adecuadamente la conciencia de la situación.*



## Etapas para la Implementación de un BI



### 4. Evaluación de Riesgos.

*Asumir riesgos es parte de cada negocio; pero, si uno puede tomar precauciones, resulta extremadamente útil. La etapa de evaluación de riesgos ayuda a identificar los riesgos actuales y futuros, incluidos los beneficios de costos; eligiendo las mejores opciones; y comparación entre dos decisiones para identificar cuál resultará beneficiosa. Resume la mejor opción entre las variadas opciones.*

## Etapas para la Implementación de un BI

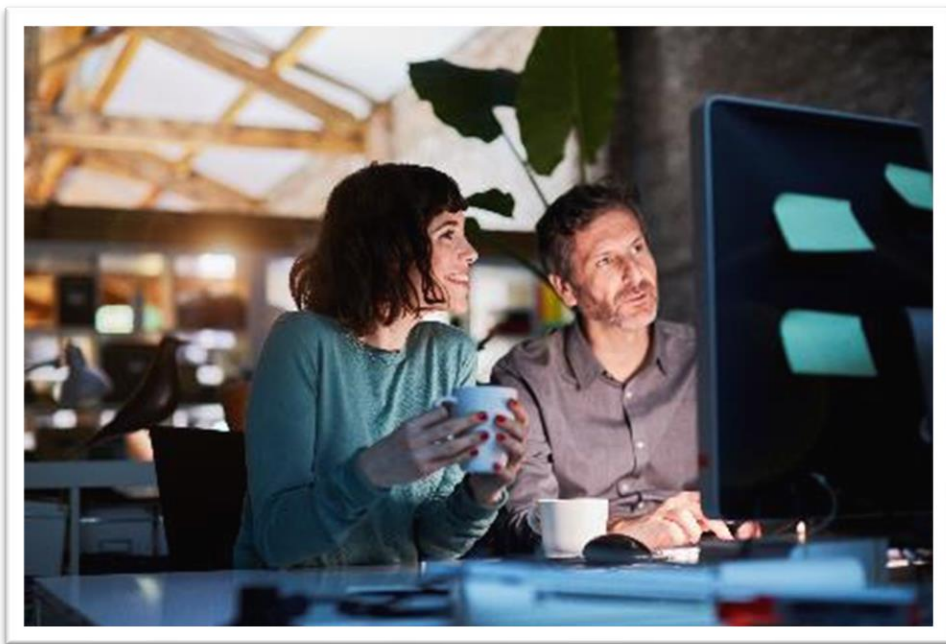
### 5. Soporte de Decisiones.

*Esta última etapa del proceso de BI ayuda a utilizar la información con inteligencia. El objetivo de esta etapa es advertir a los usuarios sobre varios eventos cruciales, como el bajo rendimiento del personal, las adquisiciones, las tendencias cambiantes en el mercado, las fluctuaciones de ventas y mucho más. Ayuda a tomar mejores decisiones comerciales para improvisar la moral del personal y la satisfacción del cliente..*



# Como Implementar BI

## Pasos para la Implementación de un BI



*En la práctica, sabes que tienes una inteligencia de negocios moderna cuando tienes una visión integral de los datos de tu organización y los utilizas para impulsar el cambio, eliminar las ineficiencias y adaptarte rápidamente a los cambios del mercado o del suministro.*



## Pasos para la Implementación de un BI

### 1. Estructuración del Proyecto.

*Todo buen proyecto comienza con una base sólida. Asegúrense de estructurar todo el proyecto con el personal clave de su negocio para garantizar un lanzamiento sólido cuando esté listo. Una implementación sin planeación y estructura puede dificultar el lanzamiento del proyecto.*



## Pasos para la Implementación de un BI



### **2. Identifiquen los Requisitos Técnicos.**

*Las empresas se componen de diferentes departamentos y cada uno tiene sus propios requisitos y necesidades de business intelligence. Analicen todas las necesidades de sus empresas, el manejo de sus datos actuales y visualicen su proyección a futuro. Además, tengan presente cómo los usuarios harán uso de la plataforma.*

## Pasos para la Implementación de un BI

### 3. Elegir la Plataforma.

*Las plataformas del sistema de gestión empresarial y business intelligence son una inversión importante y estratégica para sus negocios, por lo que deben tomarse el tiempo para seleccionar la plataforma adecuada, con la metodología que respalde su decisión.*



## Pasos para la Implementación de un BI



### **4. Implementen la Plataforma.**

*La implementación de la plataforma es un proceso complejo que requiere el trabajo de muchas personas, por lo que deben prestar atención en el tipo de implementación, seleccionar los factores que pueden afectar el proceso y asignar el personal necesario para llevarlo a cabo con éxito.*



## Pasos para la Implementación de un BI

### 5. Medir el Éxito.

*Una vez implementada la plataforma, midan los beneficios para sus negocios. Es importante hacerlo al menos durante el primer año para cuantificar el estado actual del programa. De esta manera podrán comprender qué modificaciones deben hacer para aprovechar al máximo el sistema..*





# Análisis de los KPIs

#SOYEMPRESARIO

# Análisis de KPIs

La importancia de la Inteligencia de Negocios para cualquier empresa, y la dificultad existente a la hora de recopilar información, procesarla, analizarla y presentarla de forma que sea fácil de entender, ha propiciado la aparición de herramientas especializadas para la inteligencia empresarial.

Estas herramientas presentan de forma visual y atractiva una serie de datos para poder monitorizar y medir el estado de una empresa, y así poder evaluar si se están alcanzando los objetivos fijados, tomando medidas correctoras en caso de existir desviaciones.



#SOYEMPRESARIO

## Que es un KPI

Los KPI (Key Performance Indicator) o indicadores clave de rendimiento son unos valores que se utilizan para medir acciones realizadas por una empresa para lograr alcanzar los objetivos marcados en su estrategia empresarial.

Los KPI son también utilizados como indicadores de calidad o indicadores clave de negocio y su uso no solo se limita al marketing (donde se utilizan habitualmente), sino que son aplicables a cualquier área de negocio.

Con la elección y uso adecuado de KPI una empresa es capaz de conocer la situación real y tomar decisiones más rápidas y certeras. Por lo tanto, una de las principales ventajas de los KPI es la de ayudar a tomar mejores decisiones empresariales.





# Análisis de KPIs

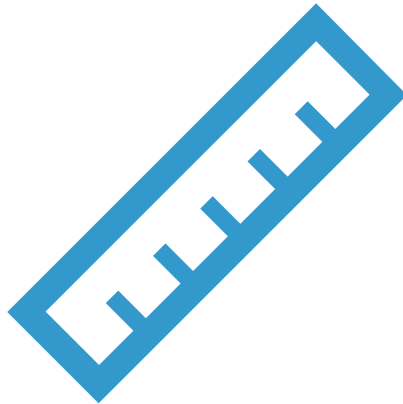
## KPI Vs Métrica

Dos términos similares y relacionados como métricas y KPI tienden a confundirse. Es importante saber diferenciar entre ambas para poder elegir las adecuadas a la hora de conformar los cuadros de mando para monitorizar el estado y evolución de un proyecto, negocio o campaña.





## KPI Vs Métrica



- **Métricas.** Se trata de cualquier dato que pueda medirse dentro de la empresa. La métrica mide un valor sobre un aspecto de la empresa que es cuantificable, por ejemplo, la cantidad de un artículo en stock sería una métrica. Las métricas pueden ser simples como la del ejemplo anterior, o compuestas (incluyen la relación de distintos valores).

## KPI Vs Métrica

- **KPI.** Se trata de una métrica que se encuentra alineada con un objetivo empresarial. El KPI mide un valor concreto que indica si un objetivo se está cumpliendo o no. Por ejemplo, el retorno de inversión (ROI) sobre una campaña de marketing mide si la misma está obteniendo éxito o si se está quedando lejos de las metas fijadas.





## KPI Vs Métrica

*Por lo tanto, todo KPI es una métrica,  
pero no toda métrica es un KPI.*





# Análisis de KPIs

## Que KPI Elegir



A pesar de que los KPI son necesarios para poder hacer un seguimiento y control del negocio, muchas empresas fallan a la hora de elegir las métricas adecuadas que se deben monitorizar, e incluyen en sus dashboards KPI que no son los adecuados para obtener una visión real de lo que está ocurriendo.

# Análisis de KPIs

## KPI Financieros

Cualquier cuadro de mando empresarial incluye KPI de carácter financiero para poder controlar y medir los objetivos de rentabilidad, crecimiento, viabilidad y otras metas económicas.

Alguno de los KPI financieros más utilizados.

- ROI – Retorno de la inversión
- Flujo de caja



#SOYEMPRESARIO

# Análisis de KPIs

## KPI Marketing



El departamento de marketing siempre se ha caracterizado por el uso de métricas y KPI para monitorizar los resultados de sus campañas de imagen, publicitaria, de lanzamiento de productos.

Algunos de los KPI más utilizados.

- Click Through Rate
- Costo por clic
- Costo por adquisición

# Análisis de KPIs

## KPI Ventas

Si hay un departamento que tenga una incidencia directa en los ingresos de una empresa es el de ventas. Los KPI permiten a los equipos de ventas monitorear sus objetivos y poder valorar si las acciones que están llevando a cabo son eficientes o si necesitas cambiar o modificar algunas para mejorar sus resultados.

Algunos de los KPI más utilizados.

- Numero de Leads
- Tasa de Conversión
- Costo de adquisición







# Conexión y Enlaces de Datos

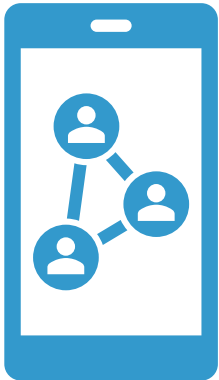
#SOYEMPRESARIO

## Fuentes de Datos para el BI

**ERP (Enterprise Resource Planning):** también conocido como “sistemas de planificación de recursos empresariales”, es una herramienta integrada dentro de una empresa y que está considerada como una de las principales fuentes de datos ya que integra todos los procesos de negocios relativos a una empresa u organización. Un ERP facilita el flujo de información de forma que las decisiones se tomen basándose en los datos.



## Fuentes de Datos para el BI



**CRM (Customer Relationship Management):** también conocido como “gestión de relaciones con los clientes”, es una herramienta integrada dentro de una empresa que ayuda a organizar vínculos y que, al igual que el ERP, es considerada como una de las fuentes de información principales para la inteligencia de negocios. Aporta datos relacionados con los clientes de forma que se optimicen recursos.



## Fuentes de Datos para el BI

**Bases de datos:** Las bases de datos son sistemas que almacenan grandes cantidades de información y que además, cuentan con la característica de que son datos estructurados, por lo que el análisis de los mismos se vuelve una tarea sencilla, aportando una mayor certeza a la hora de tomar decisiones.





## Fuentes de Datos para el BI



**Redes Sociales:** Las redes sociales se han convertido en una fuente de datos potencial para las organizaciones ya que, la integración de las mismas junto con los otros sistemas como los ERP, permite a las empresas tener una mayor visión de quiénes son sus consumidores, además, permiten tener información en tiempo real acerca de múltiples cuestiones:

- Satisfacción con el cliente (capacidad de respuesta y personalización).
- Mensajes altamente dirigidos y precisión de los datos.
- Monitorizar la competencia y desarrollar nuevas estrategias.

## Fuentes de Datos para el BI

**Ficheros de tipo Excel:** Dado que muchas empresas y organizaciones siguen utilizando ficheros de tipo Excel para el almacenamiento de todos sus datos relevantes, éstos se han convertido en una potencial fuente de datos ya que suplen a los ERP.





# Software de Inteligencia de Negocios

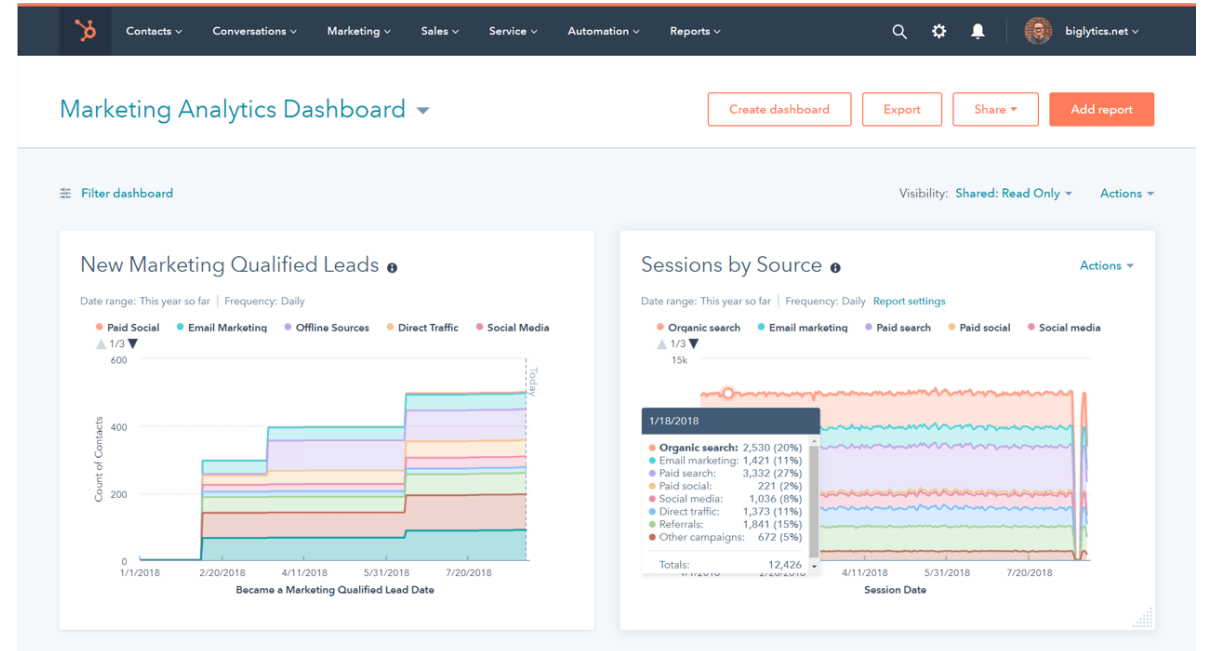
#SOYEMPRESARIO

# Software de Inteligencia de Negocios

## Marketing analytics de HubSpot

Es una herramienta integral para medir el comportamiento de tus clientes, desde su primera visita hasta cada una de las etapas de su recorrido del comprador, esta aplicación te ayudará a tener una visión integral.

Puedes optimizar tus interacciones, así como analizar el rendimiento de tu sitio web por medio de las métricas clave y obtener informes de manera automática acerca de tus canales de marketing.

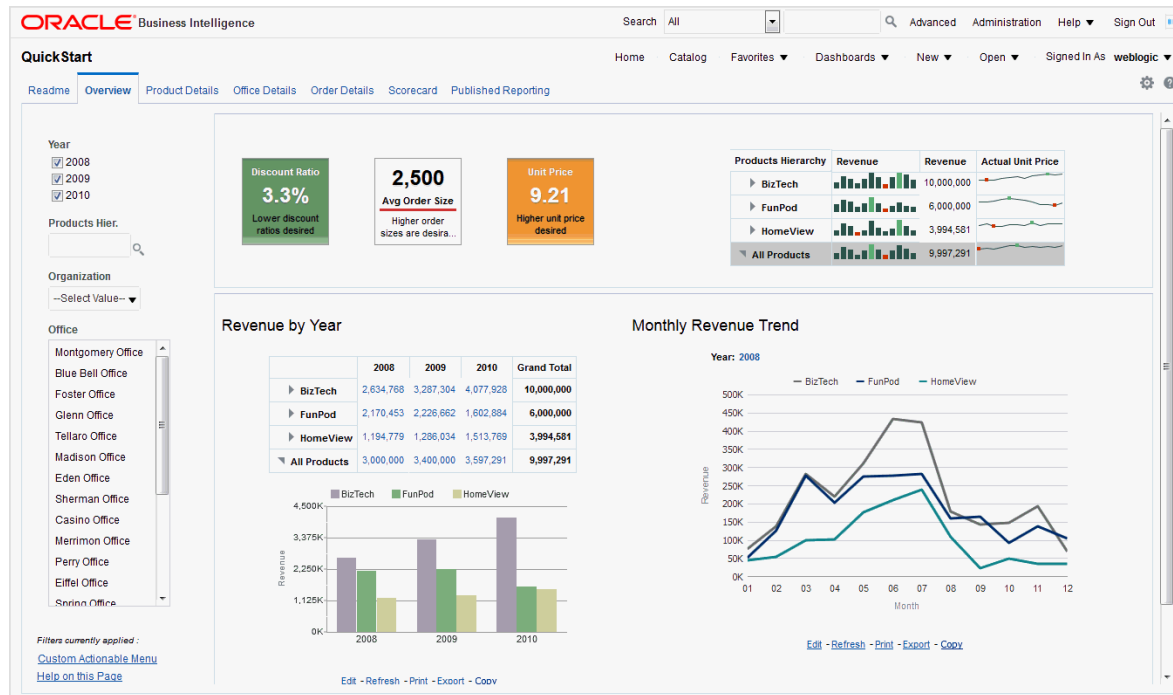


#SOYEMPRESARIO



# Software de Inteligencia de Negocios

## Oracle



Esta plataforma de inteligencia de negocios cuenta con tecnología y aplicaciones innovadoras para el análisis de datos. Además, podrás encontrar funciones de gestión de rendimiento financiero, operativas y almacenamiento de datos.

#SOYEMPRESARIO

# Software de Inteligencia de Negocios

## SAP

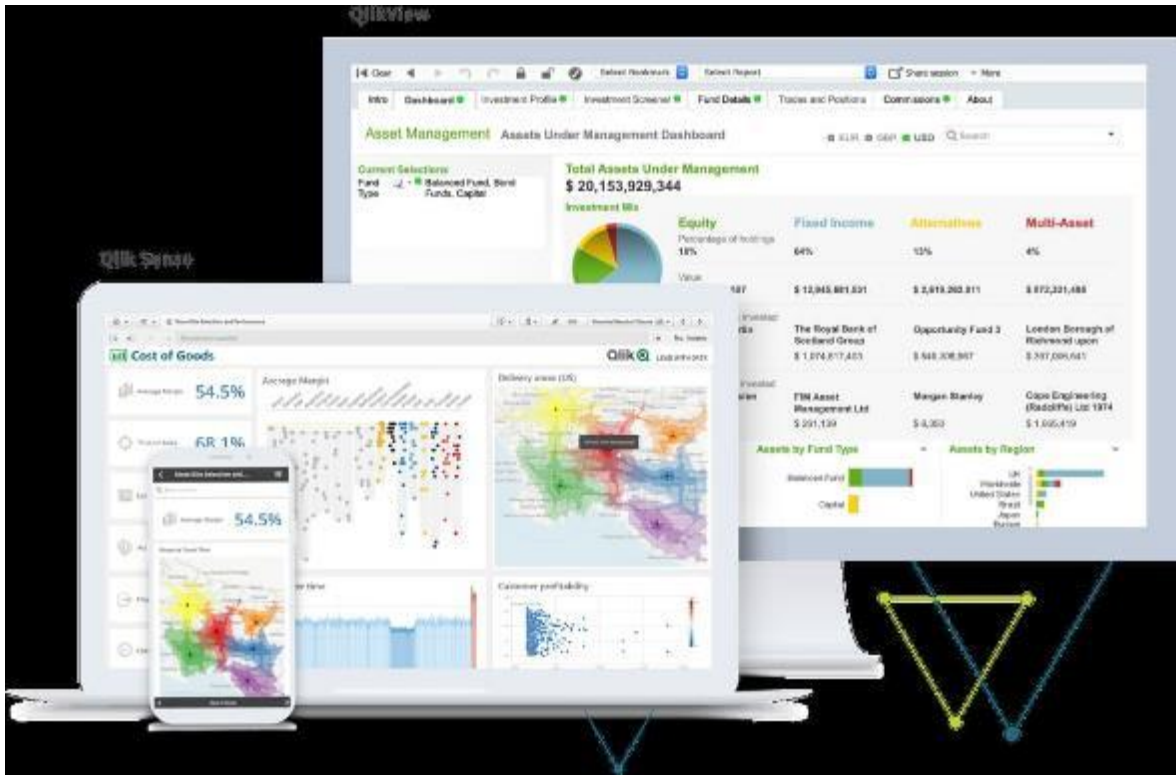
La suite de inteligencia de negocios de SAP te brinda el soporte que necesita tu empresa en crecimiento. Con ella se puede tener una visualización integral de todo lo que pasa dentro de la organización. Crea informes centralizados y toma mejores decisiones estratégicas en tiempo real.



#SOYEMPRESARIO

# Software de Inteligencia de Negocios

## Qlik View



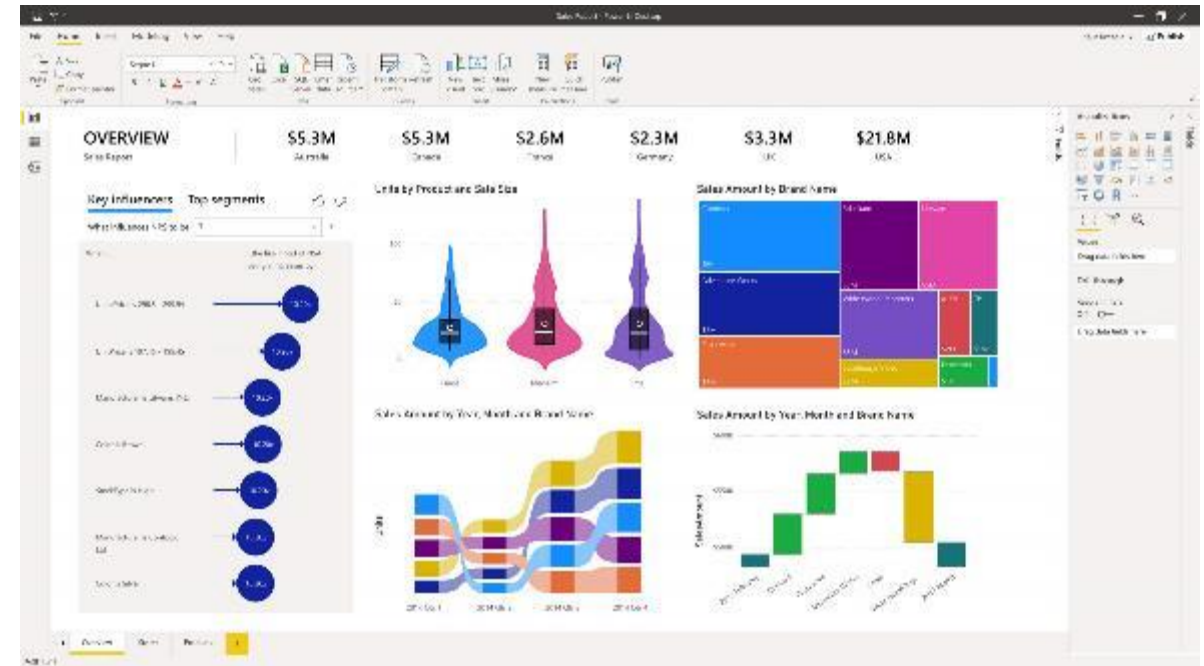
Qlik View es un software más simple pero con funciones de búsqueda de datos muy funcional. Permite desarrollar y entregar rápidamente aplicaciones y paneles interactivos. Además, brinda la oportunidad de crear y seguir tu propio camino para la indagación e investigación de datos.

#SOYEMPRESARIO

# Software de Inteligencia de Negocios

## Microsoft Power BI

Entre las cualidades más importantes de este software de inteligencia de negocios se encuentra el análisis a escala empresarial, herramientas inteligentes y protección de análisis de datos. Si actualmente es todo un reto tomar decisiones estratégicas en tu empresa, Microsoft Power BI te da la claridad y rapidez que necesitas.

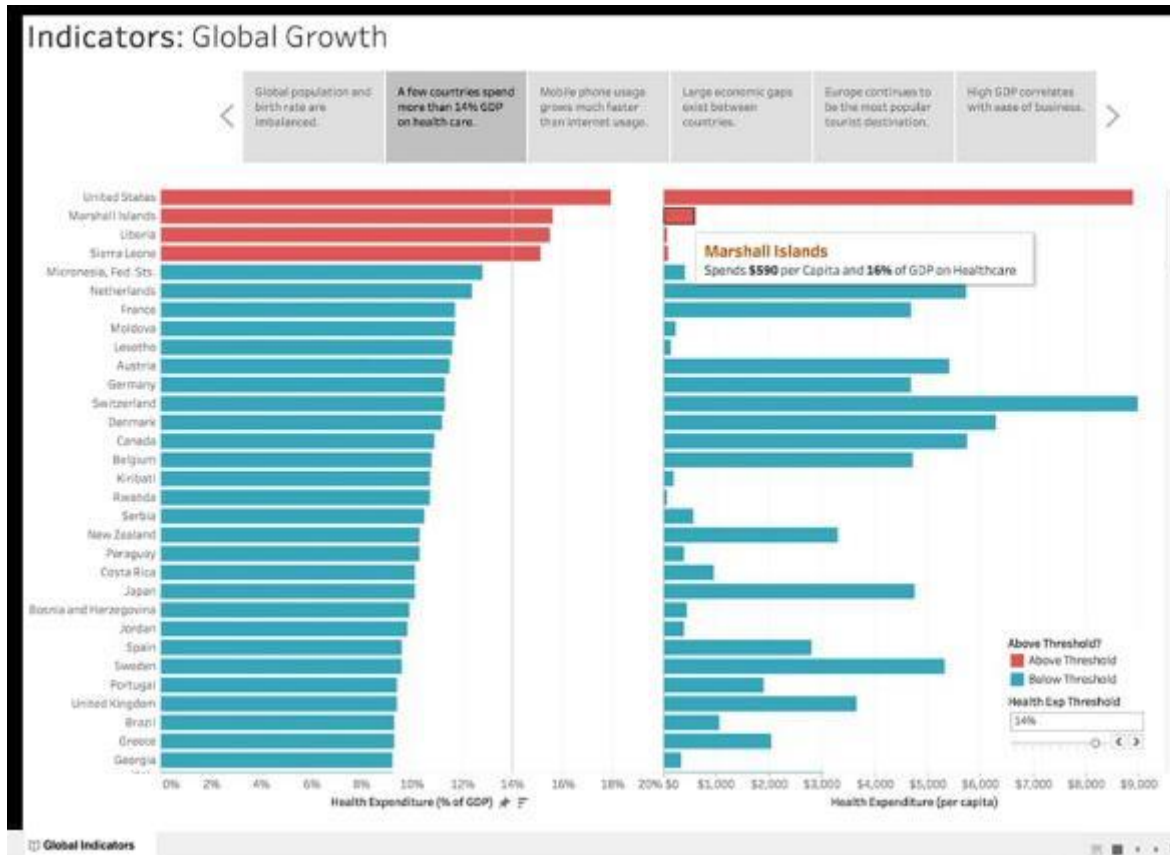


#SOYEMPRESARIO



# Software de Inteligencia de Negocios

## Tableau



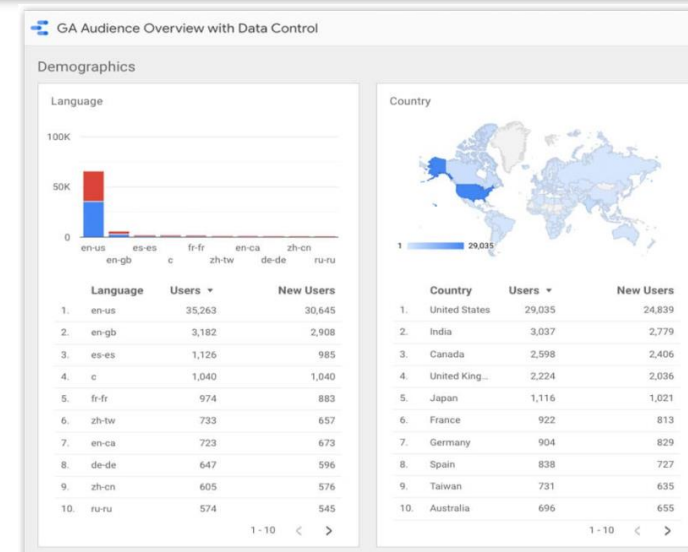
Esta plataforma de inteligencia de negocios cuenta con funciones para analistas individuales, equipos y organizaciones. Con sus soluciones podrás conseguir un gran aprovechamiento de todos los datos que tu empresa genera y darles un uso que te ayuden a crecer sostenidamente.

#SOYEMPRESARIO

# Software de Inteligencia de Negocios

## Google Data Studio

Google Data Studio es una herramienta gratuita de Google que ayuda a los usuarios a realizar informes personalizados y dashboards mediante datos de las diferentes herramientas de marketing de Google y otras fuentes externas.



#SOYEMPRESARIO



# Integración de Aplicaciones

#SOYEMPRESARIO

## Elementos de entorno de inteligencia de negocio

**Datos del entorno de negocios:** las empresas deben lidiar con datos tanto estructurados como no estructurados que provienen de muchas fuentes distintas, entre ellos los dispositivos móviles e Internet. Los datos se tienen que integrar y organizar de tal forma que los humanos encargados de tomar decisiones puedan analizarlos y utilizarlos





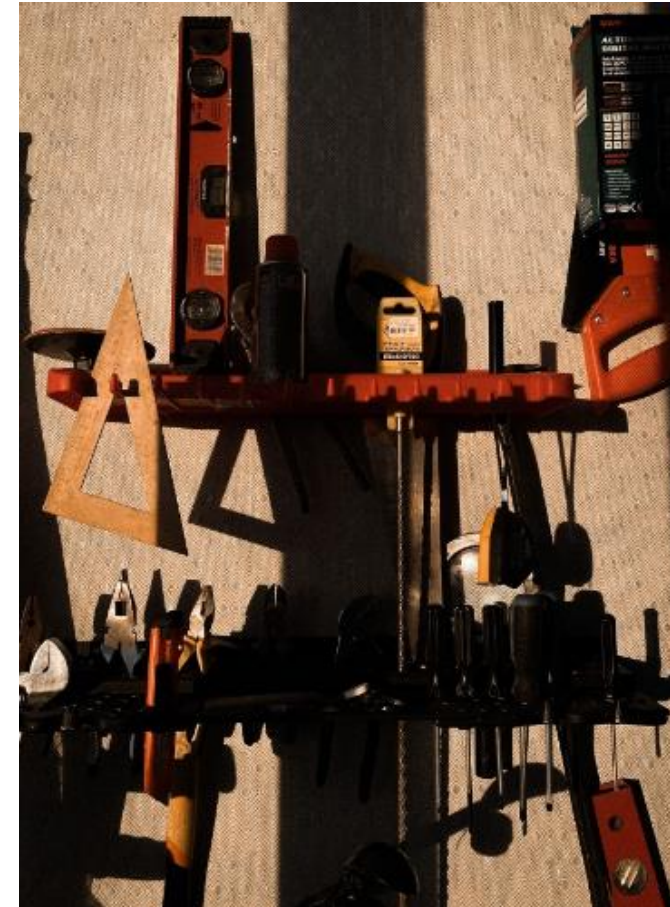
## Elementos de entorno de inteligencia de negocio



**Infraestructura de inteligencia de negocios:** la base subyacente de la inteligencia de negocios es un poderoso sistema de bases de datos que captura todos los datos relevantes para operar la empresa. La información se puede almacenar en bases de datos transaccionales, o se puede combinar e integrar en un almacén de datos a nivel empresarial o una serie de mercados de datos interrelacionados.

## Elementos de entorno de inteligencia de negocio

**Conjunto de herramientas de análisis de negocios:** se utiliza un conjunto de herramientas de software para analizar datos y producir informes, responder a las preguntas planteadas por los gerentes y rastrear el progreso de la empresa mediante el uso de los indicadores clave del desempeño.



## Elementos de entorno de inteligencia de negocio

**Usuarios y métodos gerenciales:** el hardware y software de inteligencia de negocios son tan inteligentes como los seres humanos que los utilizan.

Los gerentes imponen el orden sobre el análisis de los datos mediante el uso de una variedad de métodos gerenciales que definen los objetivos de negocios estratégicos y especifican la forma en que se medirá el progreso.

Entre estos métodos están la administración del desempeño de negocios y el cuadro de mando integral que se centran en indicadores clave del desempeño.



## Elementos de entorno de inteligencia de negocio



**Plataforma de entrega:** Los resultados de la inteligencia y el análisis de negocios se entregan a los gerentes y empleados en varias formas, dependiendo de lo que necesitan saber para realizar su trabajo.

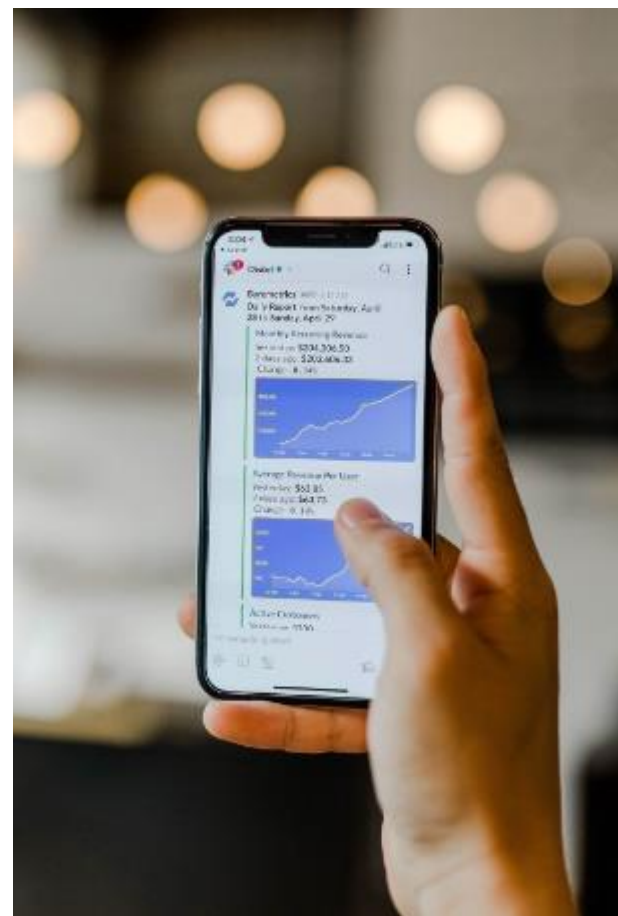
En el pasado, estos sistemas no podían compartir datos y se operaban como sistemas independientes. En la actualidad, una suite de herramientas de hardware y software en la forma de un paquete de inteligencia y análisis de negocios puede integrar toda esta información y llevarla al escritorio o a las plataformas móviles de los gerentes.



## Elementos de entorno de inteligencia de negocio

**Interfaz de usuario:** los empresarios ya no están atados a sus escritorios o a sus equipos de escritorio. A menudo aprenden más rápido a partir de una representación visual de los datos que de un insípido informe con columnas y filas de información.

En la actualidad, las suites de software de análisis de negocios hacen énfasis en las técnicas visuales como los tableros de control y los cuadros de mando, con el fin de dar soporte a la toma de decisiones en un entorno en línea y colaborativo.





# Requerimientos para Implementación de la Inteligencia de Negocios

#SOYEMPRESARIO

# Requerimientos de Implementación

## Requerimientos Comunes para BI

No todas las organizaciones están buscando satisfacer las mismas necesidades, sin embargo, la Inteligencia de Negocios tiene muchas soluciones para suplir todos tus requerimientos.

Si bien unas empresas querrán suplir algunos elementos más que otros, te queremos mostrar cuales son los más comunes.



#SOYEMPRESARIO

## Requerimientos Comunes para BI



En términos generales podemos agrupar los requerimientos en 4 grupos:

- Requerimientos Generales
- Requerimientos Funcionales
- Requerimientos de Datos
- Requerimientos de Negocio



## Requerimientos Comunes para BI

### 1. Soporte para dispositivos móviles

Genera informes y tableros que se entregan automáticamente a los usuarios a través de dispositivos móviles.

### 2. Informes self-service

Es posible que los usuarios accedan a informes sin mayor complicación. Los informes emplean menús desplegables amigables con el usuario, fáciles de usar de forma que no se requiera de un departamento TI para crearlos.





## Requerimientos Comunes para BI

### 3. Visualización de Datos

La visualización de datos te permite no solo observar la información, sino que además te posibilita analizar, detectar tendencias, identificar brechas y sacarle jugo a ese soporte visual que te ofrece la Inteligencia de Negocios.

### 4. Dashboard (Tableros)

Tener una vista global de lo que está ocurriendo en las organizaciones permite obtener el seguimiento que estás buscando a través de paneles de control que hacen las veces de herramientas de concienciación situacional para un usuario o rol determinado.



## Requerimientos Comunes para BI

### 5. Programación de Informes

La inteligencia de negocios te brinda información precisa y en tiempo real donde la requieras. Definir el envío de un informe automáticamente por correo electrónico, a un usuario o grupo, quizá no sea lo más 'wow' del BI pero curiosamente es una de las más usadas.

### 6. Análisis Detallado

La recolección de datos ya no es reto para las organizaciones, lo que sí, es la capacidad de sacarle jugo a los datos aún más. Con un análisis detallado es posible explorarlos de manera que se evidencie dicha información en posibles productos específicos de venta o clientes.



## Requerimientos Comunes para BI

### 7. Integración con Ofimática

Integra fácilmente la información de la Inteligencia de Negocios en la suite de oficina más utilizada del mundo, donde le saques provecho toda su formación y habilidades de inversión existentes.

### 8. Seguridad

Controla la visualización de tus datos y evita que caiga en manos equivocadas con una solución de BI. La información sobre clientes, productos, crecimiento, ventas, entre otros; quién es más rentable o no, puede ser altamente perjudicial.





# Visualización de Datos y Toma de Decisiones

#SOYEMPRESARIO



# Visualización y Toma de Decisiones

## Cloud Technology Solutions



CTS es una compañía que maneja más de 6 millones de clientes. A pesar de su historia de éxito como partner de Google a nivel global, llegó a un punto donde necesitaba fortalecer sus procesos y tomar decisiones estratégicas. Tras adoptar una BI, vio un aumento de 33% en el flujo de leads, 83% del tráfico de su sitio web y 11% en la tasa de conversión.

Las funciones claves son las herramientas de analítica y creación de informes. Junto con la metodología inbound, encontró una alternativa que ayudará a CTS a crecer mejor y continuar escalando sus procesos de atracción y conversión.



# Visualización y Toma de Decisiones

## Aeromexico

La aerolínea mexicana Aeroméxico manejaba varias fuentes y formatos y gran parte de sus análisis se llevaban a cabo en hojas de cálculo de Excel. Esto representaba una gran limitación y desaprovechamiento de los datos que la empresa estaba generando.

Después de la incorporación de un software de inteligencia de negocios, Aeroméxico pudo crear tableros dinámicos para la gestión de grandes cantidades de datos, de forma más rápida y sencilla.



# Visualización y Toma de Decisiones

## Coca Cola Bottling



La compañía de Coca-Cola Bottling tenía constantemente una pregunta interna que los inquietaba: ¿estamos entregando nuestro producto en el momento en que acordamos?

El equipo de esta compañía se dedicaba en gran parte a la generación de informes. Esto consumía no solo horas, sino días enteros de trabajo, pues tenía que trabajar hasta con 200 millones líneas de datos provenientes de 100 sistemas diferentes. Una locura.

Por ello, esta empresa decidió invertir en un sistema de inteligencia de negocios que los ayudara a optimizar esta parte de su proceso diario.




# Demostración

#SOYEMPRESARIO

# Demostración – Google Data Studio

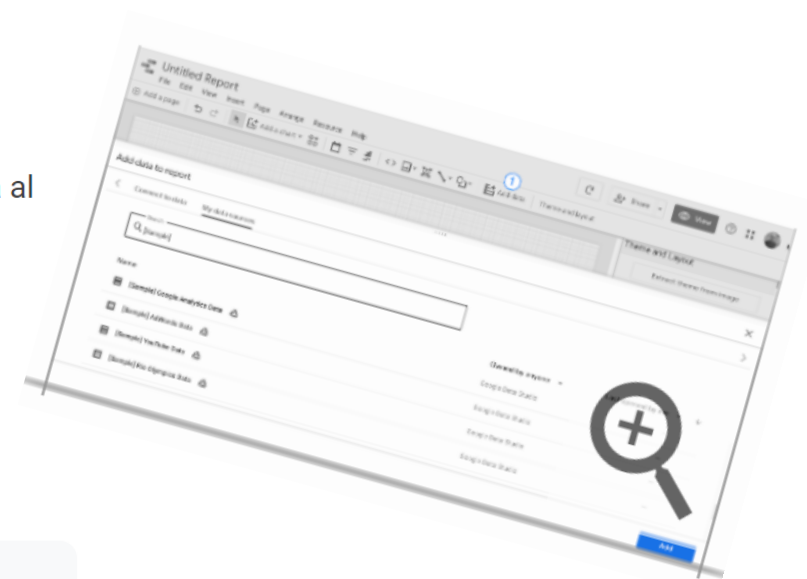
## 1. Crear un Informe

1. Inicia sesión en Data Studio. [🔗](#)
2. Arriba a la izquierda, haz clic en  **Crear** y, a continuación, selecciona **Informe**.
3. Verá el editor de informes, con el panel *Añadir datos al informe* abierto. Este panel tiene dos pestañas: *Conectarse a datos* y *Mis fuentes de datos*.
  - a. Use la pestaña *Conectarse a datos* para seleccionar un conector, crear una fuente de datos y añadirla al informe:
    - i. Seleccione el tipo de datos que quiera ver.
    - ii. Proporcione la información de su cuenta u otros datos.
    - iii. En la parte inferior derecha, haga clic en **Añadir**.
  - b. Utilice la pestaña *Mis fuentes de datos* para añadir una fuentes de datos al informe:



La pestaña *Mis fuentes de datos* incluye varias fuentes de datos de muestra.

Para seguir este tutorial, seleccione la fuente de datos **[Sample] Google Analytics Data**. Si añade otra fuente de datos, los resultados pueden variar en función de los pasos que se describen a continuación.



#SOYEMPRESARIO



# Demostración

## 1. Crear un Informe

- i. Busque la fuente de datos que quiere añadir.
  - ii. En la parte inferior derecha, haga clic en **Añadir**.
  - iii. La fuente de datos se añadirá al informe.
4. Se mostrará una tabla con campos de esa fuente de datos.  
Use el **panel de propiedades** de la derecha para modificar los datos y el estilo de la tabla.
5. En la parte superior izquierda, asigne un nombre al informe haciendo clic en *Informe sin título*.


### Añadir más datos

Para añadir más fuentes de datos a un informe, en la barra de herramientas, haga clic en **Añadir datos**.

# Demostración

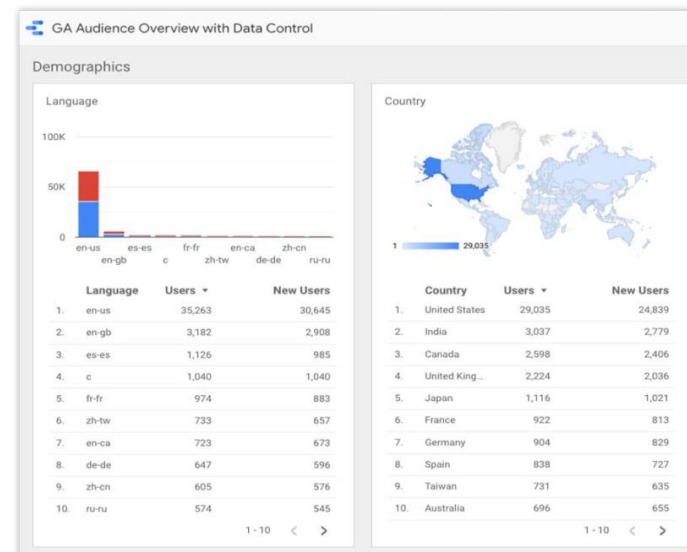
## 2. Añadir un Gráfico al Informe

En los gráficos de serie temporal se presentan los datos a lo largo del tiempo.

1. En la barra de herramientas, haga clic en **Añadir un gráfico**.
2. Seleccione un gráfico de serie temporal .
3. Haga clic en el lienzo en el que quiera que se muestre el gráfico.
4. Si está utilizando una fuente de datos de Analytics, Data Studio añadirá automáticamente la dimensión *Fecha* y la métrica *Fuente*.
5. Haga clic en el gráfico y arrástrelo para ajustar su posición, o selecciónelo y muévalo usando las teclas de flecha del teclado.



Cada vez que pulse una de las teclas de flecha, el gráfico se moverá el espacio equivalente a una columna o fila de la cuadrícula (10 píxeles). Mantenga pulsada la tecla Mayús al pulsar las teclas de flecha para mover los componentes seleccionados de píxel en píxel.



#SOYEMPRESARIO

# Demostración

## 2. Añadir un Gráfico al Informe

6. Para ajustar el tamaño del gráfico, selecciónelo y arrastre una de las esquinas o uno de los puntos que hay en la mitad de sus lados.

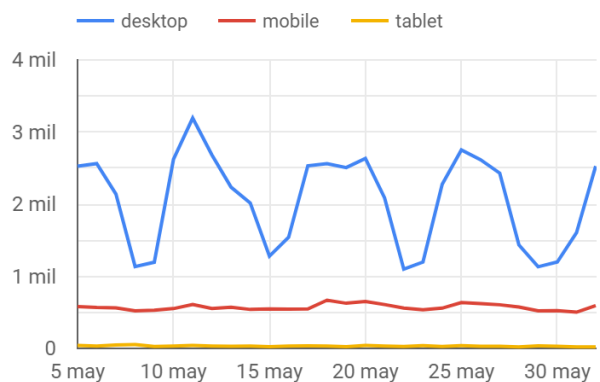
7. Desglose el gráfico por *Categoría de dispositivo*:

a. Asegúrese de que ha seleccionado la serie temporal.

b. A la derecha, en *Campos disponibles*, use la herramienta de búsqueda para encontrar la dimensión *Categoría de dispositivo*.

c. Arrastre el campo y suéltelo en el objetivo **Dimensión de desglose**.


En el gráfico se mostrarán series de datos correspondientes a las diferentes categorías de dispositivo (móvil, ordenador y tablet):



Google Data Studio

# Demostración

## Aplicar un Estilo al Informe

 Los temas predefinidos permiten aplicar opciones de color y estilo a todo el informe.


1. Edite el informe.
2. Abra el panel *Tema y diseño*:
  - a. El panel *Tema y diseño* aparece a la derecha cuando no hay ningún componente seleccionado.
  - b. También puede hacer clic en **Tema y diseño** en la barra de herramientas.
  - c. En la pestaña TEMA, haga clic en el que quiera aplicar.





## Añadir un Banner


🎓 Utilice un rectángulo de color como fondo del banner del encabezado del informe.

1. Seleccione el componente Página haciendo clic en cualquier parte del área de la cuadrícula.
2. Seleccione la herramienta **Rectángulo** de la barra de herramientas .
3. Dibuje un rectángulo en la parte superior de la página.
4. Seleccione la pestaña *ESTILO* del panel *Propiedades del rectángulo* de la derecha.
5. Establezca el azul como color de fondo del rectángulo.



# Demostración

## Añadir un Título al Informe

1. Seleccione la herramienta **Texto** de la barra de herramientas .
2. Dibuje un cuadro de texto en el rectángulo del banner.
3. Introduzca **Google Analytics Demo Dashboard** en el cuadro de texto.
4. Destaque el texto. Utilice el panel *Propiedades del texto* de la parte derecha para cambiar el color y el tamaño de la fuente por el que más le guste.



# Demostración

## Plantillas



Datos predeterminados  
Haz clic para seleccionar tus datos

1 may 2021 - 31 may 2021

### Overview

#### Rendimiento

Clicks, CTR e Impresiones

Clicks

**39,5 mil**

↑ 88.9%

CTR

**2,1 %**

↓ -18.5%

Impresiones

**1,9 M**

↑ 131.7%

#### Conversiones

Conversiones, Porcentaje y CPA

Conversiones

**2 mil**

↑ 78.0%

Conv. rate

**4,7 %**

↓ -5.8%

CPA

**\$4,38**

↓ -5.1%

#### CPC

Coste y CPC

Cost

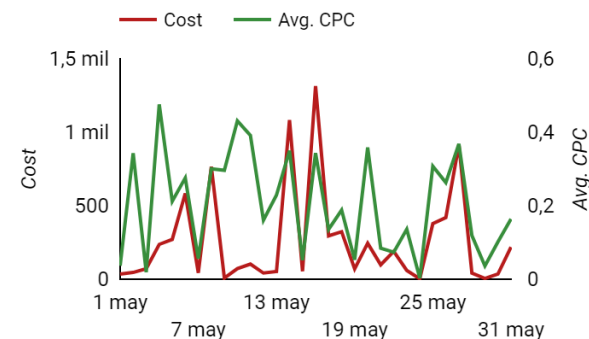
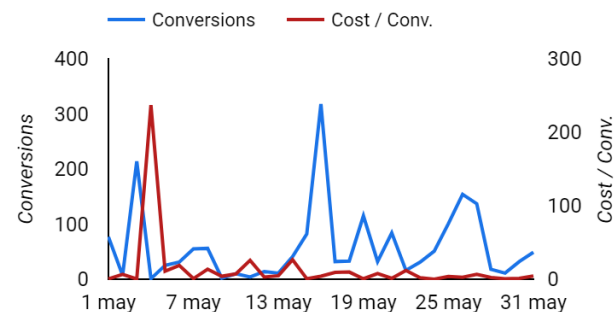
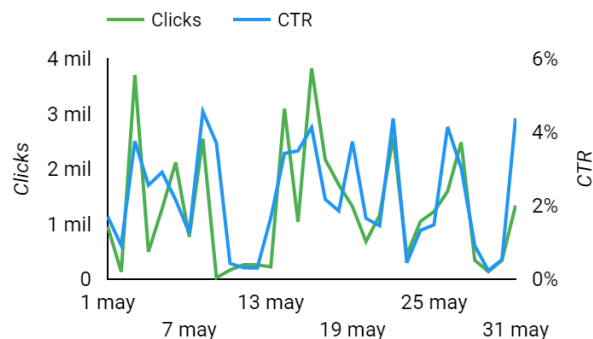
**\$8,08 mil**

↑ 68.9%

CPC

**\$0,20**

↓ -10.6%



#SOYEMPRESARIO

# Demostración

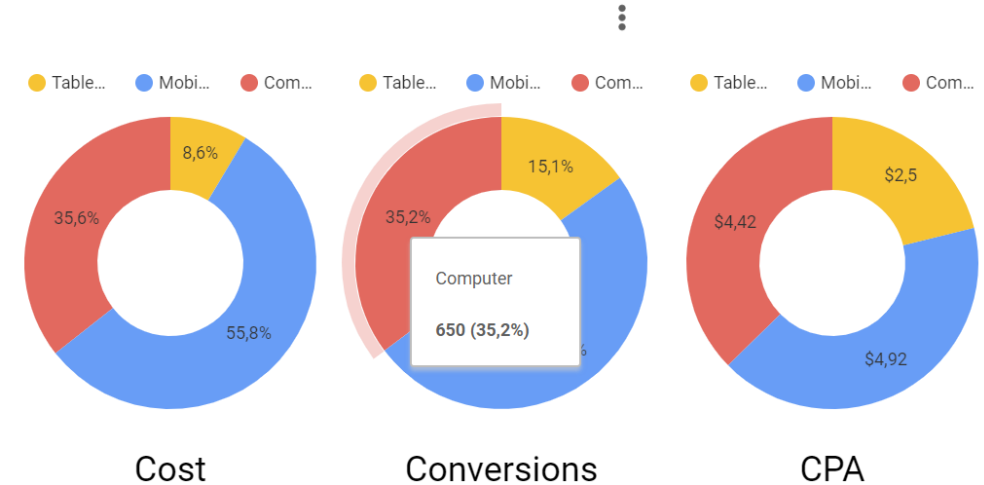
## Plantillas

### Top 5 Campañas

	Campaign	Cost ▾	Conversions	Cost / Conv.
1.	Campaign - Active W...	\$3.000	440	\$6,82
2.	Campaign - T-Shirts	\$2.491	342	\$7,28
3.	Campaign - Dynamic...	\$1.960	627	\$3,13
4.	Campaign - Wearables	\$1.173	297	\$3,95
5.	Campaign - Fun	\$1.159	451	\$2,57

1 - 5 / 10 < >

### Análisis por Dispositivo



#SOYEMPRESARIO



# Demostración

## Plantillas



Google Analytics

1 may 2021 - 31 may 2021

### Overview

Usuarios

61.847

↓ -0.4%

Sesiones

72.737

↓ -3.4%

Porcentaje de rebote

90,10 %

↑ 0.9%

Objetivos cumplidos

81

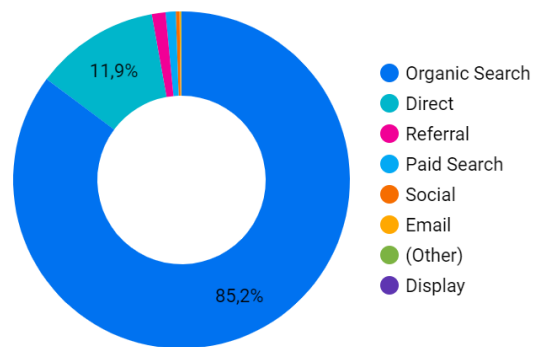
↓ -16.5%

Tasa de conversión

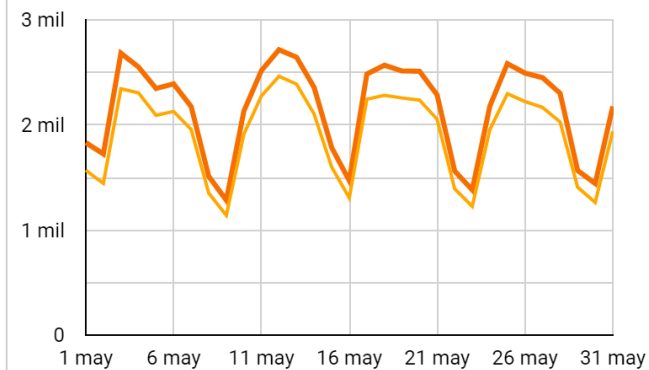
0,11 %

↓ -13.6%

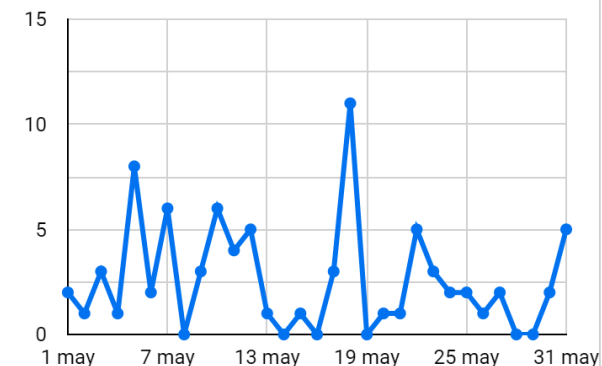
### Top Canales de Adquisición



### Usuarios (vs. Nuevos Usuarios)



### Conversiones



#SOYEMPRESARIO



# Gracias//

**ccb.org.co** | Síguenos en:



  
Cámara  
de Comercio  
de Bogotá

#SOYEMPRESARIA